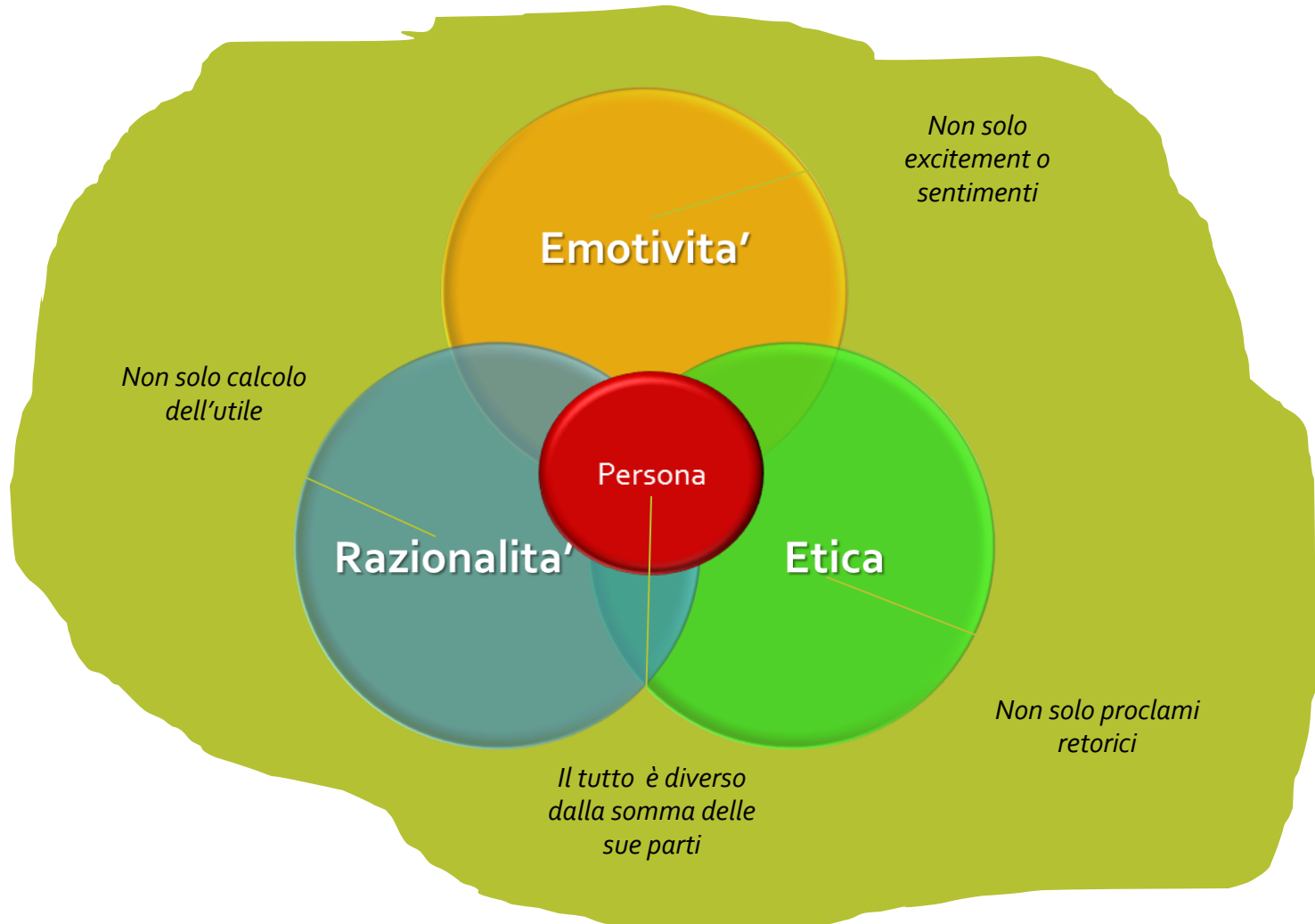


# Le tre aree della human satisfaction





# Edificio di marketing

- a . Visione olistica del marketing e della comunicazione con alle fondamenta l'analisi delle necessità degli stakeholder nelle aree emotiva-razionale-etica, la strategia e i concept “motori” di comunicazione e sviluppo ai tre piani.
- b. Al primo piano la comunicazione interna e formazione.
- c. Al secondo piano la comunicazione esterna.
- d. Al terzo piano la comunità di brand da cui dipende  
Il massimo fatturato e il passa-parola.

## **I vantaggi del marketing umanistico in sintesi:**

Sviluppo della cultura umanistica per sviluppo e profitto.  
Identificazione dei gap tra necessità e offerta del brand.  
Incremento della relazione fiduciaria e fidelizzazione.  
Multicreatività frutto del team per i contenuti orientati alla soddisfazione delle necessità degli stakeholder.  
Profitto come “premio” per il valore riconosciuto.

